El modelo de desarrollo y su impacto sobre la economía de la Costa Atlántica[1]

1. Introducción

El desarrollo económico de una región depende, entre otras cosas, de decisiones económicas tomadas a nivel regional y de políticas económicas seguidas desde los organismos decisorios del gobierno central; aun cuando el impacto de las primeras es claramente discernible e identificable, porque afecta en forma muy determinada a ciertos factores regionales, el de las segundas es menos claro porque sus efectos son más sutiles dada la aparentemente poco definida interrelación entre ellas y el comportamiento económico de las regiones.

Sin embargo, las políticas seguidas por el gobierno central pueden tener un mayor impacto que las decisiones tomadas a nivel regional, pues ciertas herramientas utilizadas por aquel son más efectivas en afectar más directamente la estructura de incentivos para producir que las herramientas utilizadas por las administraciones regionales. Un caso claro de políticas manejadas por el gobierno central que afectan en forma evidente el desarrollo de las regiones es aquel de las políticas de comercio exterior, las cuales favorecerán o perjudicaran aquellas regiones que tienen potencial exportador según el modelo de desarrollo que el país escoja, sea uno que favorezca o no a la actividad de exportación; es decir, la mayor o menor apertura de una economía al comercio exterior será favorable o desfavorable para aquellas regiones que participan en forma activa en la producción de bienes y servicios cuyo principal comprador es el extranjero, antes que otras regiones del mismo país.

La política económica colombiana ha fluctuado entre favorecer el modelo del desarrollo "hacia adentro" y uno de desarrollo "hacia fuera". Mientras que el primero basa el crecimiento de la producción doméstica en la expansión del

[1] Documento presentado en el *Primer Foro de la Costa Atlántica*, Santa Marta, marzo de 1981.

mercado doméstico, el segundo pone énfasis en el mercado externo como la fuente de crecimiento de la demanda por su producción. Así, el primero le da especial importancia a la sustitución de importaciones y el segundo considera clave para el éxito económico la promoción de las exportaciones. Colombia ha experimentado con los dos enfoques y evidentemente ellos han afectado en forma diferencial a la Costa Atlántica, una región cuya característica principal es ser un área productora de bienes de exportación y con un enorme potencial para exportar productos agrícolas tropicales.

El objeto de este trabajo es presentar unas hipótesis sobre el impacto económico de los modelos de desarrollo económico seguido entre 1950 y 1980 y que pudieron haber incidido el desarrollo de la Costa Atlántica (Atlántico, Bolívar, Cesar, Córdoba, Guajira, Magdalena, Sucre), y las perspectivas de la región según sea la política comercial externa por seguir en los próximos años.

2. Modelos de desarrollo en Colombia entre 1950 y 1980

Los treinta años comprendidos entre 1950 y 1980 enmarcan dos períodos bastantes diferenciados del enfoque de la política económica del país, en particular la referente al comercio exterior. Es así como el período comprendido entre los años 1950-1966 puede considerarse como de sustitución de importaciones y el período de 1966 a 1980 como de "promoción de exportaciones", aunque para ser correctos es más de uno de menor gravamen a las exportaciones[2].

El primero de los dos períodos anteriores se caracterizó por otorgar altas tasas de protección a ciertos sectores de la economía productores de bienes sustitutos de importaciones, por imponer fuertes restricciones administrativas a las importaciones de bienes y servicios, por tener un peso tremendamente sobrevaluado (tasa de cambio muy baja) y, en algunos años por impuestos a las exportaciones. Las exportaciones de café fueron gravadas en forma explícita y con tasas de cambio diferenciales o con impuesto *ad valorem*.

El segundo período, 1967-1980, se caracteriza por una reducción gradual de la protección a los sectores más protegidos y por un apoyo explícito a las exportaciones a través de un subsidio directo y de crédito; sin embargo, entre 1967-1969 las restricciones a las importaciones fueron muy fuertes, de manera

[2] La política de sustitución de importaciones comenzó en Colombia en 1931 como resultado de los acontecimientos económicos de la Gran Depresión de 1929; esta política pretendía hacernos autosuficientes en productos agrícolas e industriales. Sin embargo, se le puso mayor énfasis al desarrollo industrial.

que la era importante de la liberación de importaciones comienza en la década de los 70. Un punto notable para destacar en este período es el ajuste gradual de la tasa de cambio que permitió *mantener* y *aumentar* los incentivos reales a las exportaciones, lo que despejó considerablemente el panorama de los inversionistas que deseaban entrar en actividades de exportación. Como punto anecdótico vale la pena mencionar que quien se opuso al establecimiento de este sistema al comienzo de la década de los 60 luego lo implantaría como presiente de Colombia en 1967. El manejo flexible de la política cambiaria, más los desarrollos ocurridos en los mercados internacionales en la década de los 70, en los cuales hubo un aumento fuerte en los precios de los productos de importación y exportación de Colombia, permitieron reducir la protección relativa al sector importador y, por ende, significó un mejor tratamiento para el sector exportador.

Los acontecimientos de la década de los 70 representan un cambio radical en relación con lo que estábamos acostumbrados en los 50 y 60 y significan un tratamiento más favorable para el sector exportador en general y para el agrícola en particular. Durante esta década se observa un tratamiento más equitativo a las diversas actividades productivas y, por lo tanto, a las diferentes regiones del país; es así como vemos surgir en forma rápida las economías de ciertas regiones y decaer las de otras. En la medida en que había regiones productoras de bienes que antes eran tratadas discriminatoriamente y ahora no, su ingreso real ha tendido a mejorar; mientras tanto, aquellas regiones cuya actividad económica estaba concentrada en la producción de bienes de sectores protegidos han visto declinar su ingreso en relación con el de otras regiones del país.

El problema de proteccionismo excesivo en la década de los 50 y 60 fue el resultado de una tremenda confusión entre industrialización, modernización y consecución de altos niveles de vida. Mientras es cierto que la gran mayoría de los países que tienen un alto nivel de vida son industrializados, no necesariamente se requiere industrializarse para alcanzar un alto nivel de ingreso; así, aunque Canadá es un país cuyo ingreso proviene sobre todo del sector primario –agricultura y minería– y sus exportaciones tienen una alta proporción de bienes primarios, nadie se atrevería a decir que este no es un país "industrializado", como sinónimo de un país con alto nivel de ingreso. Argentina en los primeros treinta años de este siglo tenía uno de los niveles de ingreso per cápita más altos del mundo y estos provenían esencialmente de la actividad agrícola.

Esta misma confusión entre industrialización, modernización y alto nivel de ingreso impidió ver todo el proceso de desarrollo tecnológico que hubo

en la agricultura mundial o través del desarrollo de nuevas variedades, nuevos insumos químicos o invenciones de maquinaria más eficiente y más adecuada a las diversas circunstancias de los países; de hecho, las técnicas de producción en la agricultura se han modernizado en forma tan rápida como las del sector industrial, y en el caso particular de Colombia es quizás en el sector agrícola donde han ocurrido los avances tecnológicos más importantes del país.

Por otra parte, la actividad de exportar mantiene a los exportadores de productos básicos tan actualizados de los acontecimientos internacionales como a los de productos elaborados o a los importadores de bienes intermedios y bienes de capital que se utilizan en la producción de bienes elaborados en el sector industrial. De la aparente necesidad de sustituir importaciones de productos semielaborados o elaborados con el fin de "agregar valor nacional", no importaba a cual costo, el resultado de tratar de elaborar bienes semielaborados y elaborados fue el de gravar las actividades productoras de bienes primarios a través de precios controlados, más bajos que los internacionales, con el fin de reducir los costos de producción de las actividades transformadoras para hacerlas competitivas internacionalmente. El resultado fue desestimular la producción de bienes primarios y la adopción de nuevas tecnologías, reduciendo así el ingreso potencial de las regiones productivas de este tipo de bienes.

En la aplicación y diseño de la política económica resultante de las ideas anteriores no se vio clara la dirección de casualidad de que para tener una industria de exportación constitutiva de importaciones eficiente era necesario tener una producción de bienes primarios internacionalmente, pues en la medida en que esta última sea competitiva existe una alta probabilidad de que las actividades transformadoras de este insumo también sean eficientes a niveles internacionales. Poco sentido tendría establecer una industria para abastecer el mercado doméstico y exportar basada en la utilización de un insumo doméstico cuya competitividad internacional se desconoce o es muy frágil.

El resultado final de todas estas políticas que pretendían modernizarnos, elevarnos el nivel de vida y mejorar los términos de intercambio de nuestra exportaciones –esencialmente de productos primarios– fue el de restringir el volumen de comercio y el de *tirar los términos de intercambio domésticos en contra del sector primario del país*. En la medida en que la protección aumentaba, se restringían las importaciones y el volumen de exportaciones requerido para financiarlas se reducía; por lo tanto, al necesitarse menos exportaciones era necesario darles menos estímulos. Es clara la conclusión: la política de protección desestimulaba la producción de bienes primarios al bajarles su precio, y

ponía en ejecución interna lo que se criticaba acerbamente a nivel internacional, cual era el "envilecimiento" de los precios internacionales de los productos primarios por supuestas maniobras de los países industrializados.

Esta retórica de no permitir la explotación de los países de la periferia por los del centro ha sido el asidero intelectual para justificar la explotación de las regiones periféricas por las regiones del centro de un mismo país; la aplicación de un tratamiento desigual en materia de incentivos para los productos procedentes de distintas regiones sirve para explicar, en parte, por qué unas regiones, a pesar de ser tan "ricas", son tan pobres y por qué otras son tan "ricas" aun cuando no tienen los recursos para serlo. El sistema de política comercial que imperó durante los 50 y 60 y que todavía impera en el país, aunque en forma más atenuada, fue un mecanismo para extraer recursos de unas regiones periféricas y transferirlos en forma velada o explícita hacia otras regiones (centro); la Costa Atlántica, por ser una región productora de bienes primarios, sufrió las consecuencias negativas de una política que pretendía eliminar la explotación de la periferia por el centro[3].

3. La economía de la Costa Atlántica dentro de la economía colombiana

Para comprender el impacto de la política económica global y de la política de comercio exterior en particular es conveniente situar en su adecuada perspectiva a la economía costeña. En el Cuadro 1 se presenta información sobre el producto interno bruto total (PIB) y por sectores para cada uno de los departamentos de la Costa, para total de la Costa y para el país en 1975.

De la observación de los datos presentados en el Cuadro 1 se puede concluir que la Costa Atlántica es una región esencialmente agrícola, pues el sector agropecuario contribuye con 35 por ciento del PIB regional; sigue en orden de importancia en el sector comercio que genera el 21.1 por ciento del PIB de la región mientras que el sector industrial contribuye sólo con el 14 por ciento del valor agregado de la región. En relación con la participación de la Costa en el PIB sectorial es notoria la contribución de la agricultura costeña a la agricultura colombiana, con el 28 por ciento de valor agregado por el sector; esta contribución es aún más notoria cuando observamos que la Costa contribuye con sólo el 19 por ciento de PIB colombiano. De nuevo cabe destacar

[3] Aun cuando aquí nos referimos sólo a la Costa Atlántica, nuestras afirmaciones son generalizables a las zonas productoras de bienes primarios de exportación del país –cafetera y de agricultura tropical–.

Cuadro 1. Producto interno bruto de la Costa Atlántica por sectores y departamentos: 1975

Millones de pesos de 1970

DEPARTAMENTO	TOTAL	AGROPECUARIO	INDUSTRIA	COMERCIO	RESTO DEL SECTOR PRIMARIO *	OTROS SECTORES
Atlántico	9,865.3	641.4	2,614.4	2,355.8	165.8	4,087.9
Bolívar	7,321.9	2202	1,340.9	1,267.5	281.4	2,230.1
Córdoba	4,664.1	2,703.3	151.4	882.5	108.5	818.4
Guajira	1,676.3	336.7	86.8	970.1	42.1	240.6
Magdalena	3,765.5	1,903.9	203.7	349.8	265.7	1,042.4
Cesar	4,048.3	2,146.4	183.6	1,067.3	103.3	547.7
Sucre	2,555.2	1,795	72.9	262.8	32.1	392.4
Total Costa	33,896.6	11,728.7	4,653.7	7,155.8	998.9	9,359.5
Total Colombia	176,477.6	42,565.1	33,932.0	29,558.5	4,004.5	66,417.5

Fuente: Departamento Nacional de Planeación, dnp, (1977). *Cuentas regionales de Colombia: 1960-1975*, Bogotá: Editorial Presencia.
* Resto del sector primario incluye a los sectores de caza y pesca, silvicultura, tala y corte y minería.

la participación del sector comercio de la Costa dentro del sector comercio colombiano y también la importancia del resto del sector primario costeño dentro de la producción de dicho sector en el país.

De las cifras anteriores se puede concluir que la Costa Atlántica es, esencialmente, una región de bienes primarios, con una alta participación del sector comercio en la producción de la región, y que la actividad manufacturera presenta una proporción relativamente pequeña de la producción total de la región; en resumen, la Costa puede caracterizarse como una región productora de bienes primarios. En el resto del trabajo, para propósitos analíticos, nos concentramos en el impacto de las diversas políticas económicas sobre el desarrollo del sector agropecuario de la Costa, pues el peso de la producción primaria cae en este sector.

¿Qué tipo de bienes esperamos entonces que comercie la Costa Atlántica? Siendo fundamentalmente la Costa una región productora de bienes primarios, su principal renglón de exportación lo constituirán estos productos, mientras que sus principales renglones de importación serán bienes manufacturados que adquiere del resto del país o de los mercados internacionales. Es claro, entonces, que para aumentar el ingreso real de los habitantes de la Costa es crucial subir el precio de sus productos de exportación en relación con el de los productos de importación; en la medida en que la política económica induzca a una reducción en los términos de intercambio de los productos primarios, el ingreso de los costeños se disminuirá.

En el contexto dentro del cual estamos colocando nuestra discusión conviene aclarar que las exportaciones e importaciones costeñas son aquellas que se hacen y provienen del resto del país o del extranjero respectivamente. En otras palabras,

para fines analíticos, la Costa puede ser considerada como un ente económico independiente del resto del país que comercia bienes y servicios libres de gravámenes con otros país, resto de Colombia (centro), y tiene una barrera arancelaria (o de subsidios) común para las exportaciones e importaciones de terceros países; es decir, la Costa y el resto del país han formado una unión económica que impone una barrera común al comercio con terceros países.

¿Cuál sería la política económica racional que debería perseguir cada uno de los dos miembros de la unión económica? El miembro exportador de bienes manufacturados debe tratar de reducir la competencia de exportaciones de terceros países y obtener el mayor margen de preferencia posible del miembro importador, de manera que este otro le haga una transferencia de ingresos igual a la diferencia entre el preció al cual se venden los productos manufacturados dentro de la unión y aquél al cual se venderían si se permitiera la importación de terceros países, libre de gravámenes. La misma actitud debería esperarse del miembro exportador de productos primarios, quien trataría de venderlos a un precio más alto que el internacional en el mercado doméstico de la unión aduanera. Sin embargo, si el exportador de productos primarios produce por encima de las necesidades de los miembros de la unión, habrá un excedente para exportar hacia los mercados internacionales, mientras que si en el caso de productos manufacturados hay un déficit, sería necesario importar de terceros países. Por lo tanto, mientras los primeros pueden competir en los mercados internacionales los segundos no pueden hacerlo, lo cual garantiza que estos últimos soliciten ser protegidos y serán los beneficiarios directos de la misma unión económica.

Se puede argumentar que en la Costa también se pudieron establecer industrias para producir bienes manufacturados y ganarse el margen de preferencia resultante de la aplicación de un alto arancel; sin embargo, la escasa participación de la industria en la producción de la Costa es signo evidente de que en ésta no existían las condiciones para tener una industria competitiva doméstica e internacionalmente, *dada una política económica de altos aranceles, fuertes restricciones a las importaciones y un peso tremendamente sobrevaluado*.

La imposición de altas barreras arancelarias condujo a la generalización de un fenómeno bastante conocido en el país desde la época colonial: el contrabando. Esta dificultad es el producto de medidas económicas que *inducen* su aparición; mientras éstas subsistan, el contrabando continuará, con sus consiguientes efectos sobre la honorabilidad de las autoridades aduaneras, independientes de su origen –costeñas o del interior–. Al sector industrial de la Costa Atlántica

le conviene más, para su desarrollo, una tasa de cambio real alta y libertad de importación que una tasa de cambia baja acompañada de aranceles altos, pues la competencia de los productos de contrabando resultante de la aplicación de esta últimas políticas disuade a cualquier inversionista para establecer cierto tipo de industrias en la zona; como ejemplo, sería bueno conocer cuántas industrias de ensamble de televisores están establecidas en la Costa y cuántos televisores ensamblados en el interior compran los habitantes de la Costa en relación con sus compras totales de televisores.

4. La política de comercio exterior y su impacto sobre la economía costeña

La discusión de la sección precedente sirve para enmarcar el análisis del impacto que la política de comercio exterior, seguida en el país durante las últimas tres décadas, tuvo sobre el resultado económico de la Costa Atlántica.

El marco dentro del cual se diseñó la política de comercio exterior colombiana entre 1950 y 1980 fue el de proteccionismo, con distintos niveles de intensidad más fuertes en las décadas del 50 y 60 y más moderados en la década del 70. Esta política se manifestó en la restricción del volumen de importaciones por medio de altos aranceles y fuertes restricciones cuantitativas, haciendo prácticamente innecesario el manejo de la tasa de cambio para desestimularlas. Por otra parte, como el volumen de importaciones era reducido, el esfuerzo exportador que el país necesitaba hacer para financiar sus importaciones era mucho menor y, por consiguiente, se podían mantener incentivos *bajos* para las exportaciones. El resultado de este juego en el manejo de las herramientas de comercio exterior fue el de tener que pagar precios muy altos por los bienes manufacturados sustitutos de importaciones producidos en el país y obtener precios muy bajos por los productos de exportación –café y otros productos primarios originados de las zonas tropicales como banano, algodón tabaco y carne, entre otros–. Las medidas anteriores tuvieron exactamente un efecto igual al que pudo tener un impuesto a las exportaciones y un subsidio a la producción de bienes sustitutos de importaciones, excepto que por no ser estos subsidios colocados en forma explícita y visible se diluía cualquier oposición política que se pudiera hacer en contra de estas medidas.

Un ejemplo numérico sirve para ilustrar mejor la relación entre tasa de cambio y aranceles. Si para restringir el volumen de importaciones a un cierto monto, 1,000 millones de dólares digamos, es necesario que el costo de importar

sea 50 pesos por dólar, hay una infinidad de combinaciones de aranceles y tasas de cambio que nos permiten conseguir este objetivo; así, si la tasa de cambio es 10, 25 ó 50 se requiere un arancel a las importaciones de 400, 100 o cero por ciento respectivamente para que el costo de importación sea de 50 pesos por dólar. Como se puede ver, el resultado es el mismo si se mira sólo por el lado de las importaciones; sin embargo, para las exportaciones es crucial la manera como se escoja restringir las importaciones ya que sus ingresos por divisa generada pueden ser de 10, 25 ó 50 pesos según se impongan aranceles altos o bajos. La selección de la forma de otorgar protección es también fundamental para aquellas actividades productoras de bienes sustitutos de importaciones que no se encuentra protegidas por aranceles, pues el efecto de la política es el mismo que aquél que observábamos para las exportaciones.

En Colombia no sólo se gravó el sector primario. En efecto, muchas actividades dentro del sector industrial fueron desprotegidas y por esto se observa hoy en día muy poco desarrollo en algunas ramas del sector industrial, en especial en las productoras de bienes intermedios y de capital, insumos básicos en la producción de bienes terminados. También es importante anotar que no solamente se perjudicaron a las actividades que estaban en operación, sino también a todas aquellas actividades que no se pusieron a funcionar precisamente porque el gravamen era tan alto que se eliminaba su rentabilidad, como fue el caso de la exportación de flores y de plantas ornamentales, entre otros.

¿Cómo encaja la Costa Atlántica dentro del análisis anterior? Siendo clara la naturaleza exportadora de productos primarios de la región, es evidente que la Costa ha sido perjudicada por la política proteccionista seguida en el país en el período 1950-1980. Más aún, por sus características de localización y dotación de recursos, poco podría aprovecharse de la protección otorgada al sector industrial, ya que esta actividad no era rentable en la región; por lo tanto, la Costa tenía que comprar productos industriales de las fábricas del interior, a un sobreprecio en relación con el precio vigente en los mercados internacionales, o importarlos ilegalmente a un sobreprecio cuyo principal beneficiario era el contrabandista.

Al no poder vender sus productos primarios de exportación a precios altos en los mercados internacionales, los agricultores y ganaderos de la Costa tenían como mercado alternativo para sus productos el mercado del interior, el cual también pagaba precios bajos por ellos. Así, en la medida en que la tasa de cambio real fuera baja, el precio recibido por ventas realizadas en el mercado doméstico también iba a ser bajo. Se creaban así las condiciones para que los demandantes de

productos primarios producidos en la Costa tuvieran un estímulo para presionar por tasas de cambio bajas y aranceles muy altos para sus productos, aumentando la dependencia de los productores costeños de los consumidores del interior; si la producción hubiera sido menor y la tasa de cambio más alta, el excedente exportable para los mercados internacionales de los productos primarios originarios de la Costa hubieran aumentado, como también su mercado potencial.

Por otra parte, algunos productos como el sorgo y la soya, que tenían potencial productivo, no se desarrollaron suficientemente porque el impuesto que significaba la sobrevaluación del peso era tan alto que se hacía poco atractiva la ampliación de su producción. Más aún, en algunos productos como el algodón, hubo políticas explícitas de gravar a la actividad, como era el impuesto colocado a través de la obligación de vender a los textileros la fibra de algodón a precios inferiores a los internacionales de exportación, justificándose tal política con la excusa de que un aumento en el precio de la fibra produciría un alza en el costo de vida en el país; quienes pagaron tal impuesto fueron los recursos productivos que se dejaron de emplear o recibieron una remuneración menor, en particular la mano de obra no calificada de la Costa y del Tolima.

Aun cuando los problemas anteriores sólo se miran desde el punto de vista de exportadores, también existe el problema de la Costa como región importadora de bienes. La pregunta es, entonces, la de ¿a quién comprar?, ¿al interior o a otros países? Si las condiciones de calidad y precio fueran similares, por simple sentimiento de solidaridad colombiano, se deberían adquirir los bienes del mercado doméstico; sin embargo, las condiciones de buena calidad, buen precio y diversificación se encuentran más en los mercados internacionales que en el mercado doméstico. Por lo general, la carencia de estas características en los productos colombianos es más el resultado de la protección a ultranza que de la imposibilidad de producir ciertos bienes manufacturados en el país con esas condiciones; por lo tanto, siendo la Costa una zona con amplia frontera y muy próxima físicamente a los mercados internacionales no es de extrañar que el contrabando florezca. Si la protección a la industria colombiana se otorgara a través de una tasa de cambio alta y de aranceles bajos, el problema del contrabando se eliminaría y sería necesario gastar menos recursos públicos en la creación de una burocracia para controlar un problema creado por otras medidas (irracionales) gubernamentales.

Del análisis realizado surge claramente la conveniencia para la Costa Atlántica de tener un régimen de comercio internacional más libre que el que existe en la actualidad en el país. Las razones para esta conclusión son varias, a saber:

a. La Costa es una región exportadora de productos primarios, de manera que una eliminación de las restricciones al comercio tendría como efecto mejorar los términos de intercambio para la región y subir el ingreso real de sus habitantes.
b. El sector industrial de la Costa también saldría favorecido. Esto es así porque la industria que está actualmente operando en la Costa es competitiva internacionalmente porque, en caso de no serlo, las importaciones ilegales serían una competencia fuerte para dicha producción. Por lo tanto, un aumento en la protección a través de una tasa de cambio real más alta favorecería a la industria costeña.
c. Hay una serie de actividades industriales que hoy día no son muy competitivas por condiciones económicas actuales imperantes en la región y porque la competencia de las importaciones ilegales impide su nacimiento o su producción en gran escala (v. gr., televisores, radios, aires acondicionados). En la medida en que se "reduzca" la protección nominal existente hoy día, a través de altos aranceles, y se sustituya por una a través de la tasa de cambio, la protección a estas actividades *aumentará* y su producción se hará más rentable, induciendo una expansión de la misma.
d. La Costa Atlántica es una zona con un gran potencial exportador de productos agrícolas tropicales, tanto por cuestiones de dotación de recursos como por razones de localización, las que le dan una gran ventaja en materia de costos de transporte. En la actualidad hay un mercado en el Caribe con una demanda potencial por productos agrícolas muy grande, en particular alimentos. Para aprovecharla hay que darle los incentivos adecuados a los exportadores a través de buenos precios, que en parte se logran con una reducción en el nivel general de protección actualmente vigente en el país.

5. Conclusiones

La Costa Atlántica colombiana ha sido una región exportadora de productos primarios hacia el interior del país y los mercados internacionales, e importadora de bienes manufacturados de estas mismas regiones. Es clara, entonces, la conveniencia de tener unos términos de intercambio favorables, pues ellos contribuyen a aumentar el nivel de ingresos de la región.

La política de comercio exterior colombiana ha sido diseñada con un espíritu proteccionista que busca eliminar la explotación del país, exportador de productos primarios, por parte de los países industrializados del centro; para

ello se protegió la producción de manufacturas con el consiguiente resultado de que lo que se deseaba evitar a nivel internacional se puso en vigencia a nivel interno, con la explotación de las regiones productoras de bienes primarios por las de bienes manufacturados. Siendo la Costa Atlántica una de las regiones exportadoras de bienes primarios en el país, es solo natural concluir que una de las causas de su atraso económico relativo proviene de la política de comercio exterior seguida en los últimos treinta años; por otra parte, la presencia de productos manufacturados importados ilegalmente como consecuencia de la política proteccionista se convertiría en un factor disuasivo muy poderoso para el establecimiento de cierto tipo de establecimientos industriales que en condiciones distintas probablemente se hubieran establecido en la región.

Quizás si hay alguna región en el país a la cual le conviene claramente una apertura total del comercio exterior colombiano, de importación y exportación, a los mercados internacionales, es a la Costa Atlántica, tanto porque se estimula a su sector agropecuario como a su sector industrial. Un examen de la política de comercio exterior colombiana entre 1960 y 1975 indica que durante ese período ha habido una liberación gradual del comercio exterior en el país, en especial desde 1970; una mirada a los indicadores agrícolas muestra que la participación de la región en el sector agropecuario colombiano pasó del 20.3 por ciento en 1960 al 26.6 por ciento en 1974, y sólo la agricultura aumentó su participación del 11.5 por ciento al 20.8 por ciento en ese mismo período.

En el caso particular de la Costa Atlántica no existe incompatibilidad de corto ni de largo plazo entre la promoción del sector agrícola y del industrial, como sí podría serlo para otras regiones del país; sólo basta que se tome la política adecuada de comercio exterior para explotar el potencial productivo de la región.

Bibliografía

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, cepal, (1977). *En torno a las ideas de la cepal: problemas de la industrialización en América Latina*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Departamento Nacional de Planeación, dnp, (1977). *Cuentas regionales de Colombia: 1960-1975*, Bogotá: Editorial Presencia.

Departamento Nacional de Planeación, Unidad de Estudios Agrarios, (1980). "La economía ganadera en Colombia", *Revista de Planeación y Desarrollo*, Departamento Nacional de Planeación, vol. 12, núm. 3, (septiembre - diciembre), pp. 91-141.

García García, Jorge, (1979). *Aspectos económicos del cultivo del algodón en Colombia: políticas de precios, de comercio exterior y de crédito entre 1953 y 1978*, mimeo.

García García, Jorge, (1981). *La economía del sector ganadero en Colombia: 1957-1977*, mimeo, en inglés.

García García, Jorge, (1980). *The Impact of Exchange Rate and Commercial Policy on Incentives to Agriculture in Colombia: 1953-1978*, mimeo, Washington, DC: International Food Policy Research Institute.

López, Cecilia, (sin fecha). *La Costa Atlántica: algunos aspectos socio-económicos de su desarrollo*, Bogotá: Fedesarrollo.

Montes, Gabriel, (1980). "Desarrollo agropecuario, desarrollo humano y producción de alimentos", *Revista Coagro*, (noviembre – diciembre).

Rivas Ríos, Libardo, (1973). *Aspectos de la ganadería vacuna en las llanuras del Caribe en Colombia*, Cali: Centro Internacional de Agricultura Tropical, ciat, Folleto técnico, No. 3, (diciembre).